

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE						
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK TECHNICZNYCH I EKONOMICZNYCH						
Kierunek studiów:	ZARZĄDZANIE					
Poziom studiów:	studia pierwszego stopnia					
Profil studiów:	praktyczny					
Forma studiów:	stacjonarne/niestacjonarne					
Nazwa modułu:	Negocjacje w biznesie					
Rodzaj modułu:	Obowiązkowy					
Język wykładowy:	Język polski*					
Rok studiów:	2	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:				
Semestr:	3	Wykład	Ćwiczenia	Warsztat	Projekt	Seminarium
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	-	-	-	-	15/15
Forma zaliczenia:	Zaliczenie z oceną					
Wymagania wstępne:	Podstawowa wiedza z zakresu makroekonomii oraz mikroekonomii.					
II. CELE KSZTAŁCENIA						
Cele kształcenia:						
<p>Cel 1: Przekazanie wiedzy tematycznej i praktycznej z zakresu negocjacji i w biznesie.</p> <p>Cel 2: Poznanie i wyrobienie umiejętności posługiwania się strategiami i taktykami tak, aby osiągnąć zamierzony cel.</p>						
III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW						
Efekt	Student, który zaliczył moduł w zakresie:	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji			
wiedzy:						
W01	ma podstawową wiedzę z zakresu negocjacji oraz jej technik.	K1Z_W03	Krótkie zadania domowe, analiza zadanego problemu.			
umiejętności:						
U01	potrafi wybrać odpowiednie metody negocjacji do zadanego problemu.	K1Z_U01	Krótkie zadania domowe, umiejętne rozwiązywanie problemów podczas zajęć, kolokwium pisemne na seminarium.			
kompetencji społecznych:						
K01	potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę do poprowadzenia negocjacji biznesowych.	K1Z_U07	Krótkie zadania domowe, umiejętne rozwiązywanie problemów podczas zajęć, kolokwium pisemne na seminarium.			
IV. TREŚCI PROGRAMOWE						
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)						
Seminarium						

Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin S/N
sem1	Wprowadzenie do negocjacji. Podstawowe pojęcia.	2/2
sem2	Rola negocjatora w procesie negocjacji – ćwiczenia.	2/2
sem3	Etapy procesu negocjacji.	4/4
sem4	Wybrane strategie negocjacyjne.	2/2
sem5	Ćwiczenia w negocjowaniu spłat zobowiązań.	2/2
sem6	Negocjacje międzynarodowe.	1/1
sem7	Etyka w negocjacjach.	2/2

V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

1. Metody kształcenia:

Seminarium
Studia literatury przedmiotu.

2. Narzędzia (środki) dydaktyczne:

Tablica multimedialna
Źródła internetowe

VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU

1. Sposób zaliczenia:

- zaliczenie z oceną

2. Formy zaliczenia:

- zaliczenie na ocenę, kolokwium pisemne/odpowiedź ustna
- test wiedzy (jeden z powyższych do wyboru)
- obserwacja i ocena postaw studenta

3. Podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne określone są indywidualnie, jednak powinny zachować adekwatność wobec zaplanowanych efektów uczenia się.

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta (S/N)
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	15
Udział w wykładach	-
Udział w innych formach zajęć (seminarium)	15
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	35
Przygotowanie do wykładu	-
Przygotowanie do innych form zajęć (seminarium)	20
Przygotowanie do egzaminu	-
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć (seminarium)	15
Łączna liczba godzin	50
Punkty ECTS za moduł	2

VIII. ZALECANA LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Rosa G., Komunikacja i negocjacje w biznesie. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009
2. Stelmach J., Brożek B., Negocjacje. Wyd. Copernicus Center Press, Kraków 2014

Literatura uzupełniająca:

1. Bargiel – Matusiewicz K., Negocjacje i Mediacje, Wyd. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2007
2. Kałużna – Drewnińska U., Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy. Wyd. AE i. Oskara Langego, Wrocław 2006